

Intitulé de la formation

Mieux Communiquer avec la PNL

Cible

Toute personne amenée à communiquer régulièrement avec des collaborateurs, des clients ou des partenaires dans un contexte professionnel.

Prérequis

- Maîtriser la langue française à l'oral et à l'écrit.
 - Être en situation de communication régulière avec des collègues, des clients ou des partenaires.
-

Objectif général

Permettre aux collaborateurs de développer une communication plus fluide, plus constructive et plus efficace afin de renforcer la coopération entre les services, prévenir les incompréhensions et favoriser un fonctionnement collectif plus performant.

Objectifs opérationnels

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre comment chacun construit sa propre perception d'une situation.
- Adapter leur communication aux différents profils d'interlocuteurs.
- Développer une écoute active favorisant la compréhension mutuelle.
- Poser des questions permettant de clarifier les situations et de faire émerger des solutions.
- Communiquer avec plus d'aisance dans les situations délicates.
- Développer une posture favorisant la coopération entre les différents métiers de l'entreprise.



Compétences visées

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les mécanismes de communication qui facilitent ou freinent la relation.
- Développer leur capacité à créer rapidement un climat de confiance.
- Adapter leur communication verbale et non verbale à leur interlocuteur.
- Utiliser des techniques de questionnement issues de la PNL.
- Identifier les différences de perception à l'origine des incompréhensions.
- Conduire des échanges plus constructifs dans les situations complexes.

Applications professionnelles

Les compétences développées permettront notamment de :

- Fluidifier les échanges entre les différents services.
- Mieux gérer les désaccords et les incompréhensions.
- Faciliter les transmissions d'informations.
- Renforcer la qualité des échanges avec les clients.
- Développer une coopération plus efficace entre les équipes.
- Améliorer la qualité des réunions et des échanges de travail.

Durée

14 heures réparties sur 2 journées.

Lieu

A définir

Délai d'accès

3 semaines à compter de la validation de la proposition.

Tarif



Nous contacter pour obtenir un devis.

Accessibilité

M Évolution s'engage à rendre ses formations accessibles à tous, en adaptant ses modalités d'accueil, d'organisation et de pédagogie aux besoins des participants, notamment en situation de handicap. Des adaptations peuvent être mises en place afin de garantir l'accès et la participation à la formation. Pour toute situation particulière, merci de nous consulter en amont de la formation.

Méthodes et outils mobilisés

- Formation en présentiel.
 - Apports théoriques issus de la Programmation Neuro-Linguistique.
 - Exercices individuels et en sous-groupes.
 - Mises en situation inspirées des situations professionnelles apportées par les participants.
 - Jeux de rôle et entraînements progressifs.
 - Débriefings collectifs favorisant la prise de recul et les apprentissages.
 - Échanges de pratiques entre les participants.
 - Remise d'un support pédagogique (papier et/ou numérique).
 - Support PowerPoint illustrant les principaux concepts.
-

Modalités d'évaluation

- Quiz de positionnement en début de formation.
 - Exercices pratiques évalués tout au long de la formation.
 - Mises en situation observées par le formateur.
 - Questionnaire d'évaluation à chaud.
 - Attestation de fin de formation remise dans les quinze jours suivant la formation.
-

Programme

Matin 1 – Comprendre les mécanismes de la communication

- Présentation des objectifs de la formation.
- Quiz de positionnement.
- Découvrir le concept de « carte du monde ».
- Comprendre l'influence de nos représentations sur nos comportements.
- Expérimenter les positions perceptuelles.
- Débriefing collectif.



Après-midi 1 – Développer une communication plus efficace

- Comprendre les mécanismes de la synchronisation.
- Développer sa capacité à créer rapidement une relation de confiance.
- Découvrir le méta-modèle de questionnement.
- S'entraîner à poser des questions favorisant la réflexion et la compréhension.
- Exercices pratiques et débriefings.

Matin 2 – Influencer positivement la communication

- Développer sa capacité à faire évoluer les représentations de son interlocuteur.
- Résoudre une situation de communication complexe grâce aux outils PNL.
- Jeux de rôle issus de situations professionnelles.
- Débriefings collectifs.

Après-midi 2 – Transférer les apprentissages dans son quotidien

- Construire une stratégie d'objectif efficace.
- Développer une communication adaptée aux situations professionnelles rencontrées par les participants.
- Élaborer un plan d'action individuel.
- Évaluation des acquis.
- Évaluation de la formation.

Les bénéfices de la formation

À l'issue de la formation, les participants disposeront d'outils concrets pour :

- Créer des relations de travail plus sereines et plus efficaces.
- Réduire les incompréhensions entre les métiers.
- Renforcer la coopération entre les équipes.
- Mieux gérer les situations de tension.
- Développer une communication plus claire, plus constructive et plus influente.
- Transférer immédiatement les outils de la PNL dans leur quotidien professionnel.



Le CV du formateur

Raphaël Balay

- **30 ans d'expérience dans le conseil et la formation** en communication et management
- Diplômé de l'I.F.A.G. Lyon, Option : communication, création et rachat d'entreprises.
- Maître Praticien en PNL.
- Accrédité Praticien MBTI® I et II
- Fondateur de la société M Évolution en 2005
- Directeur associé de Congruences de 2000 à 2005
- Consultant, formateur de 1994 à 2005 chez Congruences.
- Intervenant à l'emlyon business school
- **Animation de formation** : Leadership, communication, team building, vente, management, gestion du temps, gestion du stress, préparation mentale, développement personnel...
- **Conseil en stratégies** : Accompagnement des clients dans l'élaboration d'un projet d'entreprise ou de service
- **Coaching** de directeurs d'entreprise, de cadres, de commerciaux...
- **Pôles de compétences métiers** : Laboratoire pharmaceutique, visite médicale, monde pénitentiaire, immobilier d'entreprise, travail social, exploitation d'autoroute, SSII, édition presse, monde industriel, assurance...
- Préparateur mental auprès des sportifs de haut niveau (ski, golf)